

ОСОБЛИВОСТІ РЕЙТИНГОВОГО ПРОЦЕСУ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Александрова Т.Є., Шавловський В.А.

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

Умови жорсткої банківської конкуренції, що вимагають від кредитних організацій оперативного прийняття рішень щодо надання кредитних запозичень з метою залучення корпоративної клієнттури, з одного боку, і високих кредитних ризиків, що супроводжують кредитування реального сектора економіки, з іншого, культивують необхідність розробки та впровадження удосконалених технологій, здатних якісно і в прийнятні для клієнтів терміни оцінити їх кредитоспроможність[1]. З метою вирішення проблеми суміщення оперативності і якості оцінки кредитних ризиків позичальників пропонуємо один з варіантів розробки методики експрес-оцінки кредитоспроможності корпоративних клієнтів, яка дозволить визначити рейтинг клієнта комерційного банку[2].

Слід зазначити, що запропонована методика застосовує комплексний підхід к оцінці кредитоспроможності корпоративних клієнтів, що приймає до уваги не тільки їх фінансовий стан, але й якісні чинники їх діяльності, такі як рівень менеджменту, сутність угоди яка кредитується, структура власників та інше.

Процес розробки методики складається з декількох етапів, див. рис. 1.

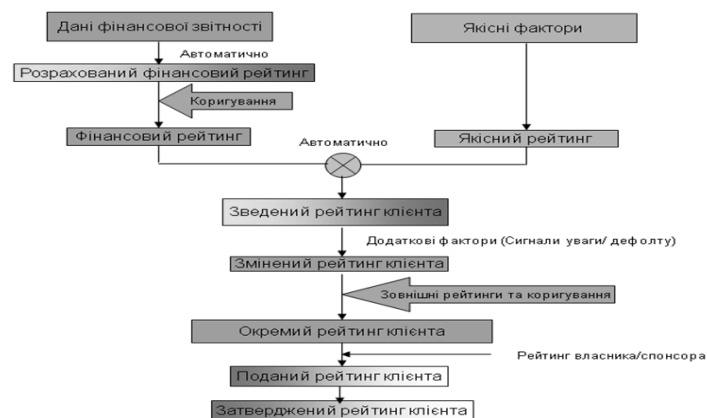


Рис. 1. Огляд процесу визначення рейтингу клієнта комерційного банку.

За допомогою методики, що пропонується, процес визначення рейтингу клієнта комерційного банку піднявся на якісно новий рівень, допомагаючи зменшити існуючу диспропорцію інформації між позичальниками та емітентами, з одного боку, і кредиторами та покупцями боргових зобов'язань з іншого. Нова методика визначення рейтингу клієнта комерційного банку дозволяє швидко й ефективно приймати відповідальні стратегічні рішення.

Література:

1. Беляев Р. Процесс проведения оценки кредитоспособности заемщиков/Управление корпоративными финансами. 2006. № 5. - с.8-11.
2. Ковалев П.П. Некоторые аспекты управления рисками/Деньги и кредит. 2006. с. 47–51.